NO. 09
OKTOBER 1994

MELONJAK, HARGA LAHAN DI LINGKAR LUAR

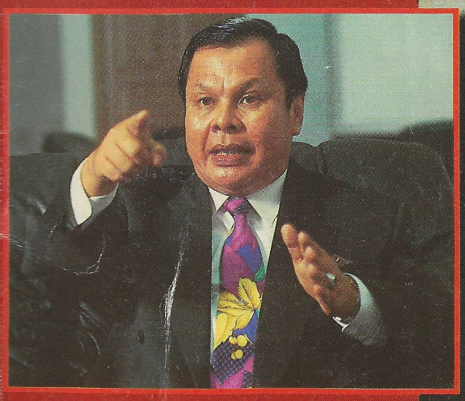
PROPERTI INDONESIA

BUNGA KPR NAIK

English Section:
Commemorating The Basic Agrarian Act

Soni Harsono:
Cukup Hak Pakai untuk Orang Asing

Nasroel Chas:
Masih Banyak yang Perlu Dibenahi



JATUH BANGUN KONGLOMERAT DI PROPERTI

Indonesia	Rp. 5.400	Singapore	$ 5.00
Australia	A$ 5.00	Malaysia	M$ 10.50
Hongkong	$ 30.00	USA	US$ 5
Philippines	P 95	Japan	Y 950

"kata ayah, kita nggak pindah-pindah lagi"

Terima kasih
BTN

Tini, Taman Manggu Indah, Pondok Aren - Tangerang

"Dulu Tini kasihan deh, melihat ayah dan ibu, setiap dua tahun pindah lagi...pindah lagi... Tini sendiri ganti sekolah, ganti teman, kamar tidur juga semakin kecil... ach ! sumpek deh. Tapi kata ayah mulai sekarang, kita nggak pindah-pindah lagi.
Dirgahayu BTN dan terima kasih atas jasamu buat keluarga kami."

Keluarga Tini, salah satu dari keluarga yang telah mewujudkan impian memiliki rumah sendiri melalui KPR BTN.

BTN, mewujudkan impian jadi kenyataan.

BANK TABUNGAN NEGARA

PERCETAKAN HITAM PUTIH :

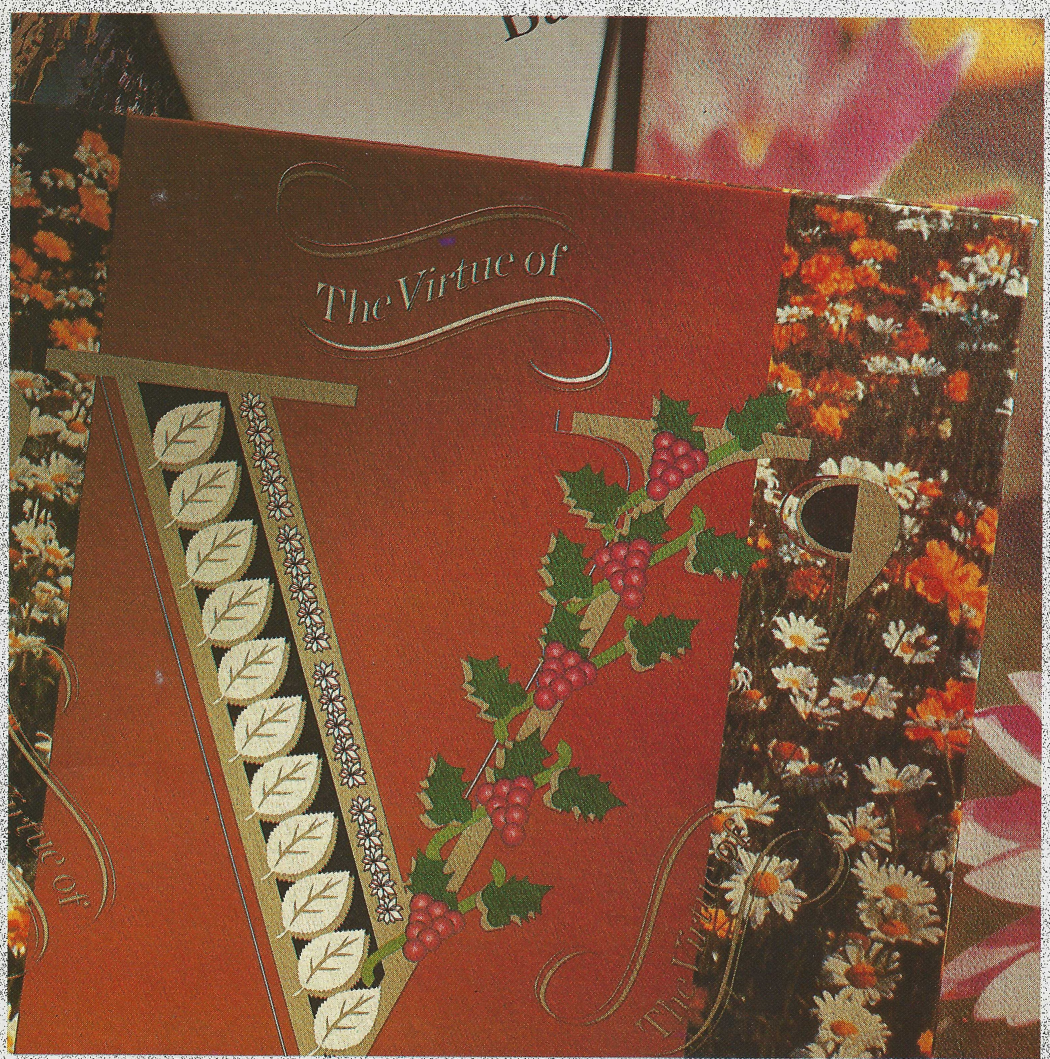
TIDAK PERLU LAGI PERGI KE LUAR NEGERI UNTUK MENCARI PERCETAKAN YANG ANDAL DALAM

PENCETAK WARNA BERKUALITAS

KUALITAS CETAK MAUPUN *FINISHING*-NYA, YANG SEKALIGUS TEPAT WAKTU DALAM *DELIVERY*.

PADA SEGALA JENIS KERTAS.

KARENA KINI KAMI ADA DI KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN ! .



HP HITAM PUTIH PRINTING CO.

WIJAYA I NO. 381 M, KEBAYORAN BARU, JAKARTA 12170 TEL. 021. 725 5632, 725 5633 FAX. 021. 725 5634

The Tradition of Excellence Continues

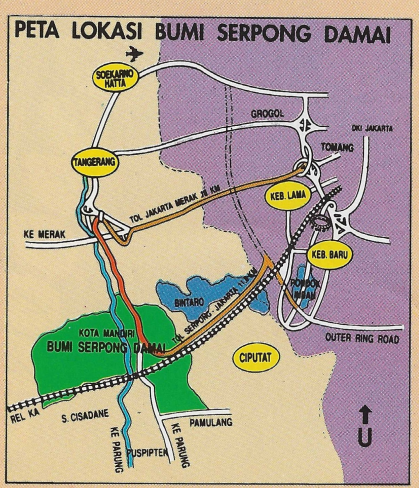
Taman Giri Loka
ESTATES

KAMI HADIR DI
REI EXPO '94
JCC, 6 - 12 OKT '94

Satu Lagi Hunian Prestisius di BSD

Taman Giri Loka Estates karya cipta terbaru persembahan BSD bagi Anda yang memiliki cita rasa tinggi. Hunian prestisius di kesegaran alam tropis, bernuansa klasik dikelilingi taman yang marak oleh kicauan burung. Hidup di *Taman Giri Loka* Estates adalah sebuah kebahagiaan yang berkepanjangan tanpa batas, dari saat kokok ayam di pagi hari hingga sang mentari beranjak pulang ke singgasananya, bahkan kenikmatan masih terasa disaat Anda terlelap di peraduan. Dari padang golf 18 holes karya Jack Nicklaus, Sport Center, Kolam Renang berukuran Olympic, BSD Plaza, Ruko, Mini Market, Sekolah Al-Azhar BSD, Santa Ursula II BSD, Sentral Telepon Otomat, hingga Taman-taman lingkungan yang mudah dijangkau adalah merupakan bagian dari kelengkapan layanan dan sarana bagi seluruh anggota keluarga Anda dalam menikmati kenyamanan hidup yang penuh "privacy".

Kini saatnya untuk bergabung dengan lebih dari 12.000 warga kehormatan BSD



Type Flamboyan A
LB / LT : 168 / 180 m2

Type Flamboyan B
LB / LT : 194 / 240 m2

Type Flamboyan C
LB / LT : 257 / 300 m2

BSD

KOTA MANDIRI
BUMI SERPONG DAMAI

PELOPOR DAN TERBESAR

Jl. Raya Serpong Sektor IV - Bumi Serpong Damai
Telp. 5370001 (Hunting) Fax : (021) 5370002 - 5370003

Anggota SANG PELOPOR

D a r i K a m i

PT. PLN (PERSERO)
DISTRIBUSI
JAKARTA RAYA &
TANGERANG

BERAPAPUN KEBUTUHAN LISTRIK ANDA KAMI SIAP MELAYANI.

TIDAK ADA LAGI PEMBATASAN DAYA.
TIDAK PERLU LAGI IJIN PENGGUNAAN LISTRIK PADA WAKTU BEBAN PUNCAK.

TERIMA KASIH ATAS KEPERCAYAAN ANDA
KEPADA KAMI DALAM PENYEDIAAN TENAGA LISTRIK.

HUBUNGI NOMOR-NOMOR DIBAWAH INI UNTUK MASALAH YANG ANDA HADAPI

KANTOR PELAYANAN CABANG	PASANGAN BARU DAN PENAMBAHAN DAYA	INFO TUNGGAKAN REKENING LISTRIK	PEMBACAAN METER DAN PENGADUAN LAINNYA	PENGADUAN LISTRIK PADAM
GAMBIR	3448747 Fax. 3448748	3448773	3857943	3849301 (4 Lines)
RAYON :				
- Cempaka Putih	4244161 Fax. 4258152	4258604	4258603	4252472
- Kyai Tapa	5672763	3448773	3857943	5672763
KOTA	6692690 6604277 6604263 6602842 Fax. 6693500	6692670	6694104	6600121 6600192 6692680
KEBAYORAN	7397390 Fax. 717828	7397390	7393755	7201315 7208333 (8 Lines)
RAYON :				
- Cinere	7545911/SDA	SDA	SDA	7545911
- Kebon Jeruk	5805902 5805903 5805904	SDA	SDA	5805903 5805904
JATINEGARA	8504430 Fax. 8192192	8196668	8196668	8504428 8504429
RAYON :				
- Pondok Kopi	8624792	SDA	SDA	8610541
TANJUNG PRIOK	492781 Fax. 492770	492847 492848	492851	492671 492747
TANGERANG	5522377 Fax. 5526721	5523442	5523442	5526719 5526720
RAYON :				
- Cikupa	082137279	SDA	SDA	082137279
- Cengkareng	5407427 5407428	SDA	SDA	6199273
- Serpong	7560887	SDA	SDA	7560887
KRAMATJATI	8002293 Fax. 8094383	8009531	8093803	8093636

BAGIAN PEMASARAN DISTRIBUSI JAKARTA RAYA DAN TANGERANG
TELP. 3847834 - FAX. 3450492

TERIMA KASIH ATAS PERHATIAN ANDA MENGENAI JUMLAH TUNGGAKAN YANG TERCANTUM DI BAGIAN BAWAH LEMBAR REKENING

RUMAH DAN STRES

Pada tahun 1975, Pusat Penelitian Penduduk LEKNAS LIPI pernah memprediksi bahwa jumlah penduduk di kota-kota besar di Indonesia pada tahun 2000 akan mencapai 56,4 juta jiwa, dan sepertiganya atau 14,9 juta jiwa akan berada di Jakarta.

Perkiraan LIPI itu antara lain didasarkan pada tingginya urbanisasi (khususnya ke Jakarta), akibat keterbatasan lapangan kerja di pedesaan. Saya kira, perkiraan tersebut mendekati kebenaran. Bukan saja dilihat dari tingginya angka urbanisasi, tapi juga dilihat dari pesatnya perkembangan Kota Jakarta dengan Jabotabeknya.

Kenyataan ini tentu akan menimbulkan sejumlah masalah di bidang ekonomi dan sosial, khususnya dalam hal penyediaan hunian. Selain kekurangan dalam jumlah, laporan LIPI itu juga dinyatakan bahwa 60 persen rumah-rumah di Jakarta tidak memenuhi syarat bangunan kota. Kondisi tersebut tak lebih akibat tidak adanya pilihan, karena semakin langkanya lahan perumahan di Jakarta. Pada akhirnya, banyak anggota masyarakat terpaksa menerima hunian apa adanya, karena tiadanya pilihan.

Salah satu alternatif yang dikembangkan Pemda DKI Jakarta untuk mengatasi keterbatasan lahan bagi hunian itu, adalah dengan mendorong pembangunan rumah susun. Juga, apartemen dan kondominium yang menonjolkan pola kehidupan lebih praktis dengan tingkat *privacy* dan keamanan yang tinggi.

Dengan *life style* seperti itu, mudah dimengerti jika rumah akan makin jauh dari harkat keberadaannya, yang bukan saja memiliki fungsi sosial, tapi juga berperan dalam mengembangkan sosialisasi diantara para penghuninya. Hal ini, saya kira perlu segera diantisipasi, terutama dikaitkan dengan munculnya berbagai penyakit yang berkaitan dengan *depriviasi* kehidupan. Misalnya, stres.

Stres sendiri bukanlah hal yang perlu dihindarkan, karena pada hakekatnya stres itu merupakan bagian dari kehidupan manusia. Hanya saja, seseorang yang terus menerus dilanda stres suatu saat akan berada dalam keadaan ketidakseimbangan *(disequilibrium)* yang akan mengundang berbagai macam penyakit.

Jadi, rumah pada dasarnya harus mampu menciptakan sosialisasi bagi para penghuninya. Paling tidak bila penghuninya menemukan titik nadir (nol) sosialisasi, maka rumah idealnya mampu menyublimasi kekeringan sosialisasi yang dihadapi oleh para penghuninya itu.

***Dr. Ayub Sani Ibrahim DSAJ** (Psikiater)*
Jl. Tebet Timur Dalam VIII/41

SALUT BUAT PAK AKBAR

Saya mendapat banyak pelajaran dari Liputan Utama *Properti Indonesia* edisi September 1994, yang menyajikan laporan mengenai konsep pemasaran *"pre project selling"*. Sebagai orang awam di bidang properti, kini saya mengerti tentang sistem penjualan tersebut yang cenderung kurang memperhatikan kepentingan konsumen. Konsep pemasaran "Uang dulu rumah belakangan", memang menuntut masyarakat supaya lebih selektif, meski ada iming-iming sejumlah potongan harga.

Bila hal seperti ini tidak ditertibkan, barangkali akan membawa berbagai risiko di kemudian hari. Risiko itu ternyata memang muncul, karena seperti dilaporkan satu suratkabar ibukota baru-baru ini, ada developer yang saat ini tengah berada dalam pengejaran polisi karena diduga membuat proyek fiktif untuk menarik uang muka dari masyarakat. Mudah-mudahan tidak disusul oleh developer lainnya.

Sistem pemasaran seperti ini, ternyata juga mendapat perhatian Menteri Negara Perumahan Rakyat Ir. Akbar Tandjung, yang menyatakan akan segera menertibkan perihal sistem indent ini. Tentu saja peraturan tersebut sangat ditunggu-tunggu masyarakat, untuk menghindarkan ekses-ekses seperti yang diuraikan dalam liputan utama *Properti Indonesia* pada edisi September itu.

B. Faryadi
Jl. Ketimun, Cinere, Jaksel

PROPERTI INDONESIA DI PADANG

Ketika bertugas di Jakarta, dulu saya selalu membeli Majalah *Properti Indonesia*. Mendapatkannya cukup gampang, karena anak-anak penjual koran di lampu-lampu merah pun banyak menjajakannya. Sekarang, setelah sebulan yang lalu saya pindah tugas ke Padang, di kota ini saya sulit menemukan Majalah *Properti Indonesia*. Bahkan, di toko-toko buku terkemuka sekalipun. Kalaupun ada, yang dipajang adalah edisi-edisi yang sudah sangat lama/ kadaluwarsa.

Saya mengharapkan sirkulasi dan peredaran Majalah *Properti Indonesia* di daerah-daerah lebih diperluas. Jangan hanya terpusat di Jakarta. Begitu juga soal isinya. Jangan hanya menampilkan peta bisnis rumah dan harga tanah di ibukota saja.

Haris Budiman
Jl. Veteran 71 Padang

Red:

Anda bisa menghubungi "Penyalur Bahan Bacaan", di Jl. Dobi No. 54, Padang. Atau, kami sarankan berlangganan langsung melalui bagian sirkulasi kami di Jakarta.

Kami menghaturkan terma kasih
kepada semua pihak yang telah membantu
pemakaman jenazah Ayahanda kami:

R. MOH. SOEGIONO A. WIRJOKOESOEMO (75)
Yang wafat di Salatiga
pada 26 September 1994

Ananda
MARSOEDI S. OETOMO & KELUARGA
Kabag. Keuangan REI

Harga pun Mengejutkan

Dengan harga kami, Anda memperoleh unit apartemen lengkap dengan A/C, marmer dan panorama lapangan golf

- Konsep apartemen dengan atrium terbuka
- Lebih nyaman, lebih lega karena luas unit lebih besar
- Lokasi tepat di tengah kawasan elit Jakarta Selatan. Hanya selangkah menuju Pondok Indah Mall, Jakarta International School, **Pondok Indah Golf Course** dan Rumah Sakit Pondok Indah

- Sentuhan akhir bermutu tinggi pada detail interior
- Lebih dari 20 pilihan desain unik
- Fasilitas lengkap untuk seluruh keluarga termasuk kolam renang, lapangan tenis dan fitness center
- Tersedia fasilitas KPA yang ringan

No. SIPPT : 1400/-1.711.5 Blok Plan : 395/S/SD/DTK/VIII/94

Anda layak terkejut, karena semua keuntungan ini benar-benar memberi nilai tambah atas uang Anda.
Kunjungi show unit mulai pertengahan Oktober 1994 di Jl. Thamrin No. 22 Tel. 336 888 (hunting).

SINAR MAS GROUP

TATA GROUP

KPA oleh BII

HILLTOP
RESIDENCE

Developer
bumimas
DEVELOPMENT CORP
230 2552

Agen Pemasaran
P.T. Procon Indah
in association with
Jones Lang Wootton
International Property Consultants
5203366

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina :
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Asmuadji, Ir. Srijono,
Drs. Enggartiasto Lukita

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wkl. Pemimpin Redaksi :
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M.Ramli

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Redaktur :
Herman Syahara, Pria Takari Utama

Redaktur Ahli :
Ir. Panangian Simanungkalit RIM,
Ir. Gunadi Haryanto

Redaktur Tamu
dr. Rohsiswatmo
Jacob F. Tipper

Staf Redaksi :
Bineratno, Yusran Edo Fauzi, Mada Gandhi,
Joko Yuwono, Hadi Prasojo

Fotografer :
Tatan Rustandi

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator),
Arwan

Iklan/Promosi:
Andries M. Halim

Sirkulasi :
Darnadi,
Taswin Tandjung

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jalan Gputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : (021)7255315 (Hunting), 7253470 - 1
Fax. (021) 717203

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni

Properti dan Konglomerat

Berbicara mengenai properti, pembicaraan kita pastilah terfokus pada hak-hak yang melekat atas tanah. Walaupun per definisi, properti juga meliputi hak-hak yang melekat atas benda-benda lain, baik yang berwujud maupun yang tak berwujud. Namun sudah menjadi kelaziman, menyebut kata properti asosiasi kita langsung pada tanah dengan segala persoalannya.

Nah, kalau sudah berbicara mengenai masalah tanah, persoalannya bisa melebar ke mana-mana. Berbagai aspek saling berkait, terkadang bak benang kusut. Transparansi pada sektor ini memang masih jauh. Ambilah contoh, masalah harga tanah. Kita tak tahu ukuran apa yang dipakai oleh suatu developer, dalam menetapkan harga tanah dari ratusan ribu hingga di atas satu juta per meter persegi, untuk wilayah-wilayah pinggiran kota. Padahal, tanah penduduk masih berharga ribuan hingga puluhan ribu. Apa standar yang dipakai, tak jelas sama sekali. Yang pasti, kita dihadapkan kepada harga, yang sebenarnya sulit terjangkau lapis terbesar penduduk negeri ini.

Bagi suatu media seperti *Properti Indonesia*, menggali informasi dalam iklim properti seperti di atas, juga tidak gampang. Kami harus melakukan berbagai investigasi, guna memperoleh alur informasi dan data yang akurat atau setidaknya mendekati akurat. Tetapi hal itu tidak mudah, karena sebagian terbesar pemain properti kita justru menutup diri. Apalagi kalau yang dicari informasi mengenai stok tanah, izin lokasi, investasi, rencana proyek, IMB, dan sebagainya. Yang dapat diperoleh, kalau melalui sumber formal, tak lebih dari sekedar permukaan saja. Padahal, di balik itu sebetulnya terdapat permasalahan bak gunung es. Sedangkan instansi resmi, tak kurang sensitifnya dan langsung menutup diri apabila berhadapan dengan wartawan.

DAHLAN REBO PAING

WAWANCARA TIM PROPERTI INDONESIA DENGAN KEPALA BPN ***SONI HARSONO***

Sebagai contoh, gejala yang merambah sektor properti dalam tahun-tahun belakangan ini. Berbagai grup bisnis besar (konglomerat), yang *core business*-nya bukan di sektor ini, tiba-tiba melanda bisnis ini dengan proyek-proyek skala besar, investasi besar-besaran dengan perilaku pemasaran yang mengejutkan. Gejala ini, seharusnya dapat diikuti oleh masyarakat luas secara transparan, namun di situlah kesulitannya. Masyarakat hanya beroleh informasi yang sepotong-sepotong, sehingga kalau tidak jeli pada jangka panjang akan merugikan kita semua.

Upaya *Properti Indonesia* untuk menyigi tuntas gejala ini ternyata tidak mudah. Seperti dijelaskan di atas, sebagian terbesar sumber-sumber resmi menutup diri, sehingga kami harus melakukan investigasi ke sana kemari.

Pembaca! Apabila Anda membalik-balik *Properti Indonesia* nomor ini, tentu Anda akan dapat mengikuti suatu wawancara khusus kami dengan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN Ir. Soni Harsono. Wawancara ini dimaksudkan dapat memberi gambaran yang jelas mengenai berbagai kebijakan pemerintah di bidang pertanahan. Keterbukaan Menteri Agraria dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan kami, walaupun terkadang agak menyengat, patut menjadi contoh bagi para pejabat terkait lainnya maupun pemain properti. Bagaimana pun, misi suatu media pers akan selalu sejalan dengan cita-cita nasional dan Pancasila, yang telah menjadi komitmen kita bersama.

Selamat membaca.

PROPERTI
INDONESIA

Edisi Oktober 1994
Cover: Sudono Salim, Nasroel Chas (Tokoh)
Foto : Dahlan Rebo Paing

LIPUTAN UTAMA

Jatuh Bangun Konglomerat di Properti 18

Perkembangan bisnis properti kian marak belakangan ini. Banyak pendatang baru di sektor. Mereka para konglomerat dari sektor nonproperti. Kehadiran mereka membawa corak baru dalam bisnis ini. Konsumen diberi pilihan: Beli rumah, apartemen, resort dengan keuntungan berlipat ganda.

TREND BISNIS

Menjemput Kelas Atas Lewat Pameran Aksklusif 90

Pameran aksklusif dapat menjadi strategi pemasaran yang ampuh untuk menjaring pasar kelas atas. Pilihan lokasi pameran menentukan.

TOKOH

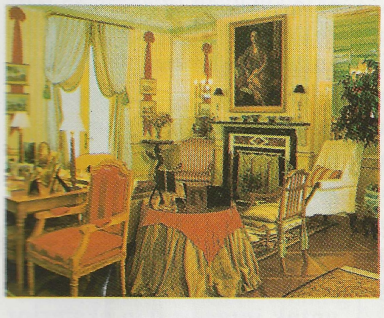
Masih Banyak yang Perlu Dibenahi 78

Inilah sosok pemain properti yang memegang teguh etika bisnis dan kepercayaan orang. Kejujuran menghantarkannya menjadi Presiden Direktur Grup Tamara. Kini ia dipercaya membangun proyek Pusat Kawasan Bisnis Sudirman dengan investasi Rp 7,5 miliar. Akan berhasil jugakah Nasroel ?

LIPUTAN KHUSUS

Lebih Bangga dengan Nama Asing 108

Makin sulit menemukan nama kawasan perumahan baru di Jabotabek yang menggunakan bahasa Indonesia. Dengan harapan akan lebih memiliki nilai jual, beberapa kawasan perumahan yang semula diberi nama Indonesia pun diubah pemiliknya ke bahasa Inggris. Bagaimana nasib Perda DKI No. 1 tahun 1992?



DESAIN

Interior Gaya Klasik Eropa 56

Desain interior gaya klasik Eropa menuntut tingkat kecermatan detail yang tinggi. Dibutuhkan kreativitas dan inovasi tersendiri, untuk menyesuaikannya dengan iklim Indonesia.

Properti Spot 10
Liputan Utama 21
Dari Tipe 21 Sampai Kawasan Industri (Imperium Bisnis Properti Salim)
Agar Untung dan Tak Tersandung (Keuangan)
Mampukah Gerbong Itu Ditarik Lokomotif (Pergeseran Dominasi)
Masa depan Bisnis Properti Para Konglomerat (Opini)
Lahan 41
Bervariasi Rp 125.000 - Rp 1,5 juta/m² di Lingkar Luar Jakarta (Harga Tanah)
Opini 44
Calo Tanah : Diberantas atau Dilegitimasi ? (John Henry)
Pasar Modal 46
Gerak Naik di Pasar yang Stabil (Saham Properti)
Manajemen 48
Menekan Hinggo Nol Penyimpangan (ISO 9001)
Renovasi 62
Perabot 64
Pembiayaan 67
Suku Bunga Naik, Suku Bunga KPR pun Naik (KPR)
Hukum 72
Menyoal Hak-hak di Bawah Tanah (Hak Guna Bawah Tanah)
Proper 75
Memilih Bisnis yang Menguntungkan (Tjokro Pranolo)
Bahan 84
Lebih Ekonomis, Tapi menuntut Ketelitian (Ubin Keramik)
Nasional 86
Soni Harsono : Cukup Hak Pakai untuk Orang Asing (Wawancara Khusus)
Trend Bisnis 92
Harga Rumah Mungil Boleh Dimodifikasi (Surabaya)
Gairah Bisnis Hunian Menengah (Bandung)
Harga Ratusan Juta dan Laku (Perumahan)
Tipe Kecil Sangat Diminati (Apartemen)
Perizinan 104
Setelah Setahun Penyederhanaan Perizinan (Evaluasi PAKTO 93)
Internasional 114
Terjerembab Dana Pensiun di Sektor Properti (Kanada)
English Section 118
Commemorating The Basic Agrarian Atc : Balancing Public and Private Interests

Mega Mall Hadir di Pluit

Persaingan antar pusat perbelanjaan di Jakarta akan semakin ketat. Pendatang baru yang akan turut meramaikan bisnis retail ini adalah PT Duta Wisata Loka (DWL), yang akan membangun "Mega Mall Pluit" (MMP) dengan total luas lantai 140 ribu m². MMP direncanakan dibangun di atas tanah 15 hektar dan di halaman depannya terhampar danau kecil (situ) seluas 7 hektar, sehingga luas total menjadi 22 hektar.

Konsep yang diterapkan dalam pembangunan Mega Mall ini adalah berbelanja sambil berekreasi. "Meski konsep tersebut saat ini sudah mulai diterapkan di beberapa pusat perbelanjaan di Jakarta, namun MMP mempunyai beberapa kelebihan," kata Johannes Peddy Wongsowidjojo, Presdir PT DWL. Fasilitas rekreasi indoor antara lain *ice-skating rink*, *bowling alley*, bioskop dan diskotik. Sedang fasilitas rekreasi *outdoor* antara lain prominade (tempat jalan-jalan di tepi danau), sepeda air, arena bermain, *jogging track* dan panggung terbuka.

Dibangun dengan investasi Rp 150 miliar, MMP akan menyediakan sepasang *department store* lokal dan internasional, 316 kios, dan pusat makanan berkapasitas 46 unit. MMG sendiri baru akan beroperasi akhir tahun 1995 ■ *JY*

Bank Papan Rombak Direksi

Bank Papan Sejahtera pada pertengahan bulan lalu melaksanakan RUPS yang menghasilkan keputusan cukup penting. Selain menetapkan Asmuadji sebagai Presdir, RUPS ini juga menyepakati penambahan jumlah direksi dari tiga menjadi empat orang dengan memasukkan posisi Wakil Presiden Direktur.

Posisi Wakil Presiden Direktur itu dijabat Alita Marsanti, yang sebelumnya menjadi Pjs Direktur Utama. Yanda Mohammad tetap pada posisinya sebagai direktur, dan satu direktur lainnya diisi Iwan P. Pontjowinoto.

Selain menetapkan susunan anggota direksi baru, RUPS juga menyetujui penggantian salah satu anggota dewan komisaris yang mewakili PT REI Sewindu, dari Mohammad S. Hidayat ke Drs. Enggartiasto Lukita.

DAHLAN REBO PAING

ASMUADJI

Menurut Haryono, Direktur Bank Indonesia yang juga Presiden Komisaris Bank Papan, penunjukan Asmuadji disesuaikan dengan kegiatan Bank Papan yang bergerak di bidang pembiayaan perumahan. Dan Asmuadji memang cukup berpengalaman di bidang itu, karena dia sebelumnya adalah Direktur di BTN yang mengkhususkan dalam pembiayaan perumahan. Sedangkan penunjukan Iwan P. Pontjowinoto, yang selama ini menjabat *Senior Vice President Lippobank*, diharapkan mampu memperbaiki administrasi intern yang selama ini dirasakan masih kurang baik. Iwan juga dikenal sebagai ahli komputer yang cukup lama bekerja di IBM ■ *HP*

Apartemen P. Jayakarta Mulai Dibangun

Setelah berhasil membangun dan memasarkan rumah kantor (Rukan) Pangeran Jayakarta Center, di lokasi yang sama pada awal September lalu, PT Pacific Corpornusa (PC) mulai membangun dan memasarkan apartemen Pangeran Jayakarta Palace. Acara tersebut ditandai dengan pemancangan tiang pertama yang dilakukan oleh Ir. Ismail Sofyan, Presiden Direktur PC.

Menurut Ismail Sofyan, di atas lahan 2,4 hektar itu, selain akan dibangun rukan sebanyak 110 unit dan apartemen berkapasitas 172 unit, juga akan dibangun hotel bintang tiga berkapasitas 200 kamar yang rencananya akan dikelola oleh Ibis. Investasi untuk ketiga proyek tersebut, masing-masing untuk rukan US$ 18 juta, apartemen US$ 30 juta dan hotel Rp 20 miliar.

Menurut Itje Indrawati, General Manager PC, pembangunan apartemen di lokasi bisnis seperti daerah Mangga Dua ini sangat dinanti para pedagang. Karena dengan tinggal di apartemen mereka tidak perlu membuang waktu untuk mencapai tempat kerja. "Buktinya belum dilaunching saja sudah terjual 58 persen," katanya bangga.

Apartemen ini dijual *strata title* dengan harga untuk tipe standar US$ 49,320-184,115 dan untuk unit penthuose US$ 310,631-395,615 ■ *JY*

Presentasi Devoe Paint

PT Sanpete Intragraha sebagai distributor tunggal produk Devoe Paint USA, mengadakan presentasi mengenai teknologi dan aplikasi produk elastomeric coatings dan waterborne technology coatings (dua dari enam jenis produk unggulan Devoe).

Teknologi elastomeric coatings seperti yang dikemukakan Dinos Gozali, vice director PT Sanpete Intragraha, bermanfaat untuk menjembatani keretakan yang terjadi pada dinding bangunan serta menjaga air agar tidak masuk ke dalam *building (water proofing)*, mengurangi penempelan di permukaan dinding, warna bertahan lama dan tidak luntur. Produk ini digunakan untuk interior dan eksterior bangunan dengan permukaan vertikal. Ketebalan lapisannya pun bervariasi, tergantung dari tingkat pengaruh iklim, berupa sorot matahari maupun hempasan air hujan.

Sedangkan *waterborne technology coatings* adalah upaya Devoe Paint untuk lebih akrab dengan lingkungan *(environmentally friendly)* yang aman untuk manusia, karena tidak mengandung Lead, Asbestos, dan Mercury yang melebihi standar industri cat Amerika, serta tidak berbau dan kualitasnya lebih baik jika dibandingkan dengan cat minyak. Jenis ini cukup baik untuk interior dan eksterior dari segala macam permu-

kaan.

Dalam acara ini hadir Ron Raley, vice president marketing Devoe Paint USA, serta Hamid BakiHashemi, product line manager Devoe Paint USA. Acara yang digelar 8 september 94 lalu di The Arya Duta ini, berkaitan dengan 240 tahun berdirinya Devoe Paint yang bermarkas di Kentucky, sekaligus untuk menunjang sistem operasional pemasaran melalui aplikasi proyek per proyek. Bangunan di Indonesia yang telah menggunakan produk Devoe antara lain Danamon Square, Medium Hotel, IBIS Hotel, dan Crystal Garden Apartment ■ *YM,SWAT*

SIM-RUKIMDU Kantor Menpera

Kantor Menpera bulan lalu mengoperasikan Sistem Informasi Manajemen Perumahan Permukiman Terpadu (SIM-RUKIMDU), guna mendukung tugas-tugas Menpera sebagai Ketua Badan Kebijaksanaan dan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Nasional (BKP 4N). Tugas pokok BKP4N adalah merumuskan, memecahkan, mengawasi dan mengendalikan pembangunan perumahan dan permukiman. Badan ini juga berfungsi memadukan berbagai kebijakan sektoral dalam perumusan kebijakan perumahan yang meliputi BUMN, BUMD, swasta dan koperasi.

Dengan pengoperasian SIM-RUKIMDU ini, menurut Ir. Akbar Tandjung, keterhubungan data sekunder tentang perumahan dan permukiman dari instansi terkait dapat dilakukan secara "*on line*" melalui fasilitas telekomunikasi yang menghubungkan sentral komputer di masing-masing instansi terkait. Pada tahap I SIM-RUKIMDU ini keterhubungan data, dapat dilakukan antara enam instansi terkait, yakni Kantor Menpera, Perum Perumnas, Bank Papan Sejahtera, BTN, REI dan konsultan properti Procon Indah. Nantinya, keterhubungan ini dapat lebih dikembangkan antara koperasi, BKP4N, Pemda dan pihak-pihak terkait lainnya. ■ *HP*

DAHLAN REBO PAING

PERESMIAN SIM-RUKIMDU OLEH MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG

Bukit Modern II Siap Diluncurkan

Setelah berhasil memasarkan 250 unit Bukit Modern Tahap I, PT ModernLand Realty Ltd bulan November 1994 rencananya akan mengadakan launching tahap dua perumahan Bukit Modern. "Dalam kesempatan itu, rumah yang akan dipasarkan juga sejumlah 250 unit," ujar Handy Kristanto W, General Manager Bukit Modern, akhir September lalu.

Menurut Ir Budi Djohan MBA, Marketing Manager PT ModernLand Realty Ltd, sesuai dengan namanya perumahan ini tidak hanya mengandalkan arsitektur postmodern dan eksklusivitas saja, namun juga mempertahankan kontur alam yang berbukit-bukit. Di tambah lagi, lokasinya di Pondok Cabe yang berdekatan dengan wilayah Bogor. "Tentu saja udaranya masih sejuk," ujarnya.

Dibangun di atas lahan seluas 60 hektar, Bukit Modern direncanakan akan dikembangkan dalam empat *fase* dengan total 1000 unit rumah. Tipe-tipe rumah yang dipasarkan saat ini mulai T 240/163 sampai T 420/300, dengan harga berkisar Rp 260 juta hingga Rp 910 juta ■ *JY*

BSD Pasarkan Taman Giri Loka

Sebuah lagi permukiman *privacy* di Bumi Serpong Damai dipasarkan. Namanya Taman Giri Loka Estate, yang dijual dalam bentuk kavling atau rumah. Penjualan perdananya sebanyak 78 unit, dilakukan pada 13 September lalu, dengan harga Rp 425.000 per M2 untuk kavling. Harga itu meningkat menjadi Rp 475.000/m² pada esok harinya sampai 25 September yang bersamaan dengan hari ter-akhir pameran *Trend Housing '95*.

Menurut Ir. Johannes Tulung, PR Manager PT Bumi Serpong Damai, pada hari pertama sudah terjual 42 unit. "Sebenarnya pada hari per-tama itu kami bisa menjual lebih banyak lagi. Tapi karena yang kami inginkan adalah pembeli yang betul-betul *enduser*, maka setiap pembeli kami batasi hanya satu unit saja," ujarnya.Untuk mecegah berkembangnya pasar sekunder, PT BSD juga memberlakukan potongan 10% dari harga pembelian bagi pembeli yang ingin melakukan balik nama.

Permukiman Taman Giri Loka memang menarik, meng-ingat lokasinya berseberangan dengan sekolah Al Azhar, Santa Ursula, dan sekolah internasional dari Jerman yang masih dalam perencanaan. Juga berdekatan dengan lapangan golf 18 hole (Damai Indah Golf & Country Club), BSD Plaza, kolam renang, pusat jajan serba ada, ruko *mini market*, dan klinik kesehatan, yang semua itu dapat ditempuh hanya dalam tiga menit dengan berkendaraan.

Permukiman ini secara keseluruhan akan dibangun di atas lahan 26,8 hektar, yang 60 % diantaranya diperuntukan buat area perumahan sebanyak 371 unit. Lingkungannya ditata sarat dengan kehijauan yang asri. Dan rumah-rumahnya juga ditetapkan tanpa pagar ■ *YEF*

Marbella Residencia Mulai Dibangun

Kondominium berkonsep resort Marbella Residencia Pantai Indah Anyer, bulan lalu mulai dibangun. Pemancangan tiang pertamanya dilakukan pada 7 September lalu, disertai acara resepsi di lokasi tersebut yang dihadiri Bupati Serang H. Sukron Roshadi, Preskom PT Pudjiadi Prestige Syukur Pudjiadi, dan segenap jajaran direksi perusahaan itu.

Marbella Residencia Pantai Indah Anyer dibangun di atas lahan seluas 8,3 Ha, bersebelahan dengan Anyer Beach Hometel milik PT Pudjiadi & Sons. Sekitar 75% dari total lahan itu akan digunakan untuk fasilitas hunian, seperti 4 kolam renang, 4 lapangan tenis, 3 restoran, supermarket, klinik dokter, 18 holes mini golf, taman bermain anak-anak, serta fasilitas olahraga air.

Kondominium ini direncanakan mencakup 23 menara yang terdiri dari 1250 unit, dan didesain oleh Design Group dari Amerika Serikat dengan gaya arsitektur Mediteranian. Menurut Kosmian Pudjiadi, Direktur Eksekutif PT Pudjiadi Prestige, pembangunan apartemennya itu akan dibagi dalam empat tahap. Tahap I dan II ditargetkan selesai dibangun pada pertengahan dan akhir 1996. Tahap III dan IV direncanakan selesai pada tahun 1997.

Kosmian menjamin jadwal pembangunan itu tidak akan berubah. "Jika terlambat, kami bersedia membayar denda kepada pembeli," ujarnya. Sesuai dengan perjanjian jual beli Marbella Residencia, jika terjadi keterlambatan Pudjiadi Prestige akan membayar denda kepada pembeli sebesar 3% per bulan dari harga pembelian. Harga unit termurah di apartemen ini adalah US$ 37.800. Kosmian mengemukakan, sebanyak 420 unit apartemennya yang dipasarkan pada Tahap I dan II telah terjual. *BB*

Simposium Permukiman LKPPI

Lembaga Kajian Perumahan dan Permukiman Indonesia (LKPPI) bulan lalu melaksanakan simposium permukiman, ditinjau dari segi hukum dan ekonomi, di Universitas Slamet Riyadi Surakarta. Simposium yang dibuka oleh Menpera Ir. Akbar Tandjung itu menampilkan pembicara antara lain, Dirut Perum Perumnas Ir Srijono, DR. Maria S.W. Sumardjono MCL, Oentoeng Soeropati SH,MCL dan Ketua REI Enggartiasto Lukita.

Menpera mengharapkan agar semua Pemda yang wilayahnya telah dibangun rumah susun untuk segera menerbitkan peraturan pemerintah daerah tentang rumah susun. Harapan ini dinilai sejalan dengan tujuan simpo-sium. Menurut Ketua Harian LKPPI Chandra Motik SH, simposium ini memang membahas aspek-aspek hukum rumah susun baik mengenai kepemilikannya maupun prosedur jual belinya. Sebab, demikian Chandra, penjualan rumah susun terutama yang mewah sudah dilakukan ketika bangunannya belum ada wujudnya.

Dr. Maria SW Sumardjono mengemukakan, peraturan bagi developer yang menjual rumah susunnya sebelum dibangun, paling tidak harus mencantumkan hak dan kewajiban developer yang mencakup tahap pra jual beli riil dan paska jual beli ■ *HP*

Launching Bukit Cimanggu II

Setelah sukses memasarkan hampir 100% Bukit Cimanggu Villa Tahap I, PT Perdana Gapuraprima kembali akan membangun Bukit Cimanggu Villa Tahap II, yang pemasarannya dimulai 6 September lalu. Bukit Cimanggu Villa II menurut direncanakan terdiri dari 500-an unit rumah di atas lahan seluas 130 Ha. Dari luas itu, lahan yang sudah dibebaskan sebanyak 90 ha, dan 45 ha diantaranya sudah dikem-bangkan. Pada tahap awal, Bukit Cimanggu II yang dipasarkan hanya 200 unit.

Permukiman berkonsep *town house* ini didesain oleh konsultan dari Australia dengan orientasi kembali ke alam. Dimana dari setiap lahan yang dikembangkan, hanya 51% yang dipakai untuk mendirikan bangunan, selebihnya area terbuka pertamanan. Bukit Cimanggu, dilengkapi dengan fasilitas, antara lain kolam renang, lapangan tenis, mini market, ruko, jogging track, dan klinik dokter.

Permukiman ini cukup strategis, karena lokasinya berada di tepi Jalan Raya Baru Semplak - Bogor. Ada tiga alternatif jalan menuju Jakarta: lewat Jalan Raya Parung - Ciputat, lewat Jalan Raya Bogor - Cibinong, atau melalui Jalan Tol Jagorawi. Harga rumah yang dipasarkan berkisar Rp 63. 875.000 sampai Rp 245.400.000,-■ *YEF*

CCA Kelola Padang Golf Gading Serpong

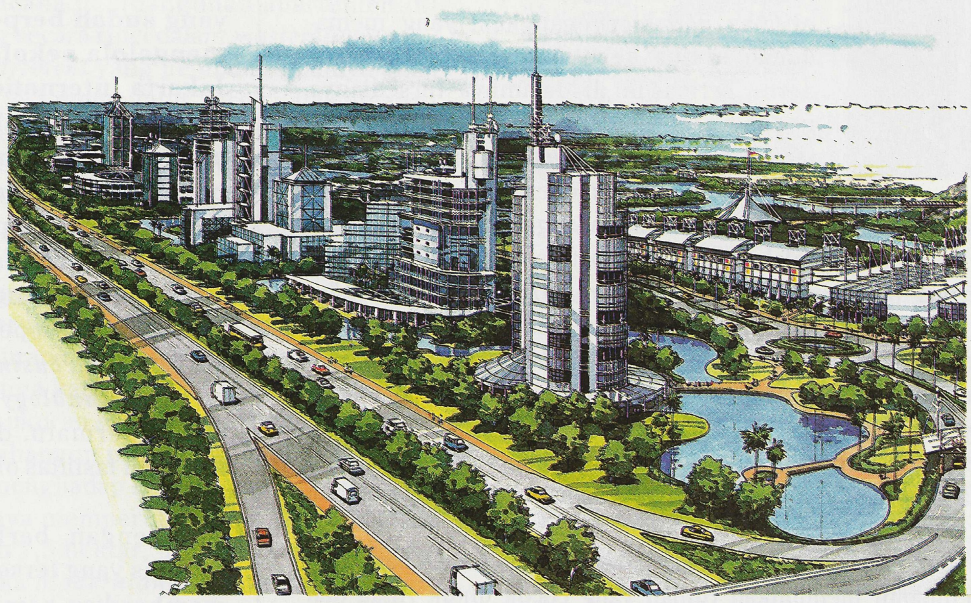
CCA (Country Club Association) Internasional dipercaya mengelola Royal Gading Golf and Country Club milik PT Jakara Baru Cosmopolitan (JBC). Penandatanganan Management Agreement antara PT JBC dan CCA International untuk pengelolaan Royal Gading Golf and Country Club berlangsung akhir Agustus lau di Mercantile Club Jakarta, masing-masing oleh Dirut JBC Ir. Soetjipto Nagaria dan Chief Operating Officer CCA Werner Jayson. Hadir menyaksikan acara itu Handiman Tjokrosaputro, Direktur Batik Keris Grup, salah satu pemilik saham Gading Serpong Golf and Country Club.

CCA adalah club yang telah berpengalaman mengelola *mercantile club* dan *mercantile atletic club* sekitar delapan tahun di Jakarta. Selain Padang Golf Gading Serpong, di Indonesia CCA International juga mengelola Tering Bay Resort Golf and Country Club (Batam) dan Emerelad One Golf and Country Club. ''Karena pengalamannya itulah kami mempercayakan kerjasama dengan CCA,'' kata Soetjipto Nagaria.

Sementara di luar negeri CCA Intenational mengelola berbagai padang golf di RRC, Malaysia, Thailand, dan London ■ *HS*

MODERNLAND

Kota Modern Abad 21



Modernland merupakan salah satu landmark kotamadya Tangerang. Di sini tengah dikembangkan suatu lingkungan Kota Modern Abad 21, dengan fasilitas yang lengkap dan berkualitas di kelasnya.

Modernland merupakan sebuah lingkungan permukiman modern yang terletak di Cipondoh, Kotamadya Tangerang. Dari pusat keramaian Jakarta dapat dicapai dalam waktu 20 menit, melalui jalan tol Jakarta-Merak. Permukiman ini dilengkapi dengan fasilitas dan sarana yang prima.

Sebentar lagi Modernland dapat dicapai dari Jakarta dalam waktu yang lebih singkat, lewat jalan tol Bandara yang melintasi tengah-tengah kota ini. Tol ini membuka akses dari kilometer 16 jalan tol Jakarta-Merak, terus membentang menuju Bandara Soekarno-Hatta. Menurut rencana, pembangunan jalan ini segera dimulai pada tahun 1995 mendatang.

Pengembangan Modernland tertuang dalam suatu konsep *masterplan* megah yang dirancang oleh para arsitek kelas dunia dengan pesona permukiman "Kota Modern Abad 21." Di sini akan diwujudkan suatu lingkungan bernuansa kosmopolitan dengan *lifestyle* masyarakat modern yang berwawasan jauh ke abad mendatang.

Di atas lahan yang luasnya akan mencapai lebih kurang 1.100 hektar itu, kini di Modernland sudah terbangun berbagai prasarana dan fasilitas berkualitas prima: Sebuah boulevard yang membelah kota dengan lebar 24 meter yang dilengkapi jalan-jalan lingkungan yang bervariasi antara 8 sampai 12 meter lebarnya, beraspal hotmix, dilengkapi dengan taman-taman nan hijau dan asri. Jaringan listrik, telepon, saluran air dan saluran limbah di susun di bawah permukaan tana, sehingga pemandangan selalu tampak bersih dan indah.

KEBERSIHAN DAN KEINDAHAN LINGKUNGAN MERUPAKAN CIRI KHAS PROYEK-PROYEK MODERNLAND

Commitment of Excellence

Modernland mempunyai komitmen untuk memberikan yang terbaik kepada para pelanggan. Memberikan yang terbaik dalam desain, kualitas dan pelayanan.

Konsep desain Modernland dilatar-belakangi oleh keinginan menciptakan suatu lingkungan kehidupan *self-contained* yang nyaman dan menyenangkan, yang memadukan semua kebutuhan masyarakat modern. Termasuk di dalamnya tersedianya gedung-gedung perkantoran, hotel, apartemen, taman-taman rekreasi, rumah-rumah dengan arsitektur modern, sekolah-sekolah, pusat perbelanjaan *(shopping mall)* dan sebuah padang golf berikut *country club*nya. Semua itu dirancang oleh tangan-tangan terampil, terencana dan terintegrasi ke dalam suatu rencana induk *(masterplan)*; sebuah *masterplan* yang akan mewujudkan "Kota Modern Abad 21."

Tim manajemen kami yang handal menterjemahkan desain tersebut menjadi suatu lingkungan kehidupan yang berkualitas. Kami mengejar *excellence* dalam setiap hal yang kami kerjakan, dan selalu memberikan perhatian khusus pada setiap detil pembangunan infrastruktur, pembuatan panorama lingkungan serta pembangunan perumahan. Kualitas selalu merupakan prioritas utama kami.

Staf kami mempunyai komitmen untuk melayani Anda sebaik mungkin. Mereka akan membantu memilihkan rumah yang cocok untuk Anda dan bahkan dengan senang hati membantu mendesain rumah Anda. Anda juga dapat mendatangi fasilitas *One Stop Modern Housing* kami, sebuah tempat di mana Anda dapat memilih dari ribuan rumah dari proyek-proyek Modernland yang berkualitas di seputar Jakarta.

Samadikun Hartono
Presiden Direktur

Pada saat ini, jika Anda memasuki Modernland, sudah ratusan rumah dengan desain bercitra modern terbangun dan telah ditempati. Beberapa ratus lagi sedang dalam pembangunan dan tentu segera dihuni. Lapangan golf 18 holes yang dilengkapi dengan fasilitas *state of art lighting* sudah rampung. Inilah lapangan golf satu-satunya, di mana Anda dapat bermain golf selepas kerja pada malam hari. Lapangan golf ini lazim disebut *night-golf. Clubhouse Modern Golf & Country Club*, salah satu yang terbesar di Asia Tenggara, dalam waktu dekat ini akan diresmikan pemakaiannya. Sedangkan beberapa danau buatan, yang akan menambah keindahan kota ini, pada saat ini tengah dalam perampungan.

Sesuai dengan jadual perencanaan pembangunannya, berbagai fasilitas yang merupakan kebutuhan hidup masyarakat modern diwujudkan di kota ini. Memasuki tahun 1995 mendatang Modernland menggelar berbagai proyek baru. Sebuah kompleks apartemen: *Modernland Apartment* dimulai pembangunannya. Dalam waktu yang hampir bersamaan dimulai pula pembangunan sebuah pusat perbelanjaan modern: *Modernland Shopping Mall*.

Selain itu, mulai tahun ajaran 1995 mendatang, sebuah fasilitas pendidikan berstandar internasional mulai beroperasi. Sekolah yang disediakan bagi putra-putri Anda ini, dikelola oleh sebuah lembaga yang sudah berpengalaman dalam mengelola sekolah internasional: Jakarta International School (JIS). Sedangkan untuk fasilitas pengobatan, sebuah rumah sakit yang juga berstandar internasional: Honoris Hospital segera pula beroperasi.

Modernland nantinya akan dilengkapi pula dengan sarana dan fasilitas lainnya, seperti gedung-gedung perkantoran, *business park, comercial estate, technology park*, universitas, taman bermain, danau buatan serta berbagai fasilitas olahraga dan rekreasi lainnya.

Dengan berbagai sarana dan fasilitas yang tersedia di Modernland, memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi Anda sekeluarga yang bermukim di kota ini. Anda tidak perlu membuang waktu pergi berbelanja, mengantar anak sekolah, atau pergi jauh-jauh ke tempat olahraga atau rekreasi. Semuanya akan disediakan secara terpadu di sini

"Pokoknya segala macam kebutuhan hidup masyarakat modern, akan terpenuhi di sini," kata Samadikun Hartono, Presiden Direktur PT. Modernland Realty, developer Moderland. Komitmen Modernland adalah memberikan yang terbaik, seperti sering diungkapkan berkali-kali oleh Samadikun.

NIGHT-GOLF YANG PERTAMA DI INDONESIA

Modernland Apartment
First Class Apartment dengan Harga Terjangkau

Tinggal di apartemen merupakan bagian dari gaya hidup masyarakat modern. Dalam pengembangan kota baru, tidak lengkap rasanya tanpa fasilitas hunian vertikal ini. Karena itu, Modernland sejak jauh-jauh hari telah mempersiapkan rencana pembangunan apartemen ini sebagaimana tertuang secara rinci dalam *masterplan*nya.

Modernland Apartment yang pembangunannya akan dimulai awal tahun 1995 mendatang, terdiri atas delapan *tower* berketinggian antara 20 sampai 24 lantai. Seluruhnya meliputi lebih kurang 1000 unit apartemen, mulai dari ukuran standar satu, dua dan tiga kamar tidur. Pada masing-masing *tower* terdapat dua *suit* dan satu *penthouse.*

Tahap pertama akan dibangun dua *tower,* meliputi 287 unit apartemen dan mulai dipasarkan pada satu dua bulan ini. Masing-masing terdiri dari 46 unit ukuran studio (luas 50 - 60 m^2), 84 unit ukuran dua kamar tidur (luas 80 - 84 m^2) dan 145 unit ukuran tiga kamar tidur (luas 100 - 108 m^2). Termasuk empat unit ukuran *suite* dan dua unit *penthouse.*

Apartemen ini dibangun pada lokasi strategis, di sisi Hartono Boulevard, menghadap ke lapangan golf pada satu sisi, dan di sisi lainnya memperoleh view danau buatan. Berada di atas alahan 7,5 hektar, dengan koefisien dasar bangunan 20,8%, maka *Modernland Apartment* ini dipastikan memberikan ruang terbuka dan *green area* yang luas.

MODERNLAND APARTMENT

Apartemen ini akan dilengkapi dengan berbagai fasilitas seperti *lobby,* ruang keluarga, kolam renang yang dilengkapi dengan *sunken bar,* pusat kebugaran, *jogging track, lounge, coffee shop, beauty shop, proshop,* serta *mail-box.* Masing-masing unit memperoleh satu *parking lot,* yang bisa ditambah sesuai dengan kebutuhannya.

Bangun arsitektur *Modernland Apartment* ini, mencerminkan ciri arsitektur modern, yang nantinya akan memberikan citra modernitas terhadap lingkungannya. Proyek ini diperkirakan rampung dalam tempo 24 bulan sejak awal konstruksi.

Modernland Shopping Mall
Pusat Belanja dan Rekreasi

Kehadiran pusat perbelanjaan modern di Modernland merupakan bagian yang terintegrasi dari rencana pengembangan seluruh kawasan. Karena itu, memasuki awal tahun 1995 nanti, pembangunan sebuah pusat perbelanjaan modern: *Modernland Shopping Mall* segera dimulai.

Shopping Mall ini, merupakan bangunan berlantai empat, yang didesain dengan gaya arsitektur modern. Konsep yang dikembangkan adalah memadukan pusat perbelanjaan modern dan rekreasi. Total luas lantai lebih kurang 30.000 meter persegi, yang pada masing-masing sisinya diperuntukkan bagi *anchor tenants.* Kedua sisi tersebut dihubungkan oleh sebuah mall yang dilengkapi pedestrian di bawah *skylight* yang dirancang secara unik, sehingga memberikan suasana leluasa dan menyenangkan kepada pengunjung.

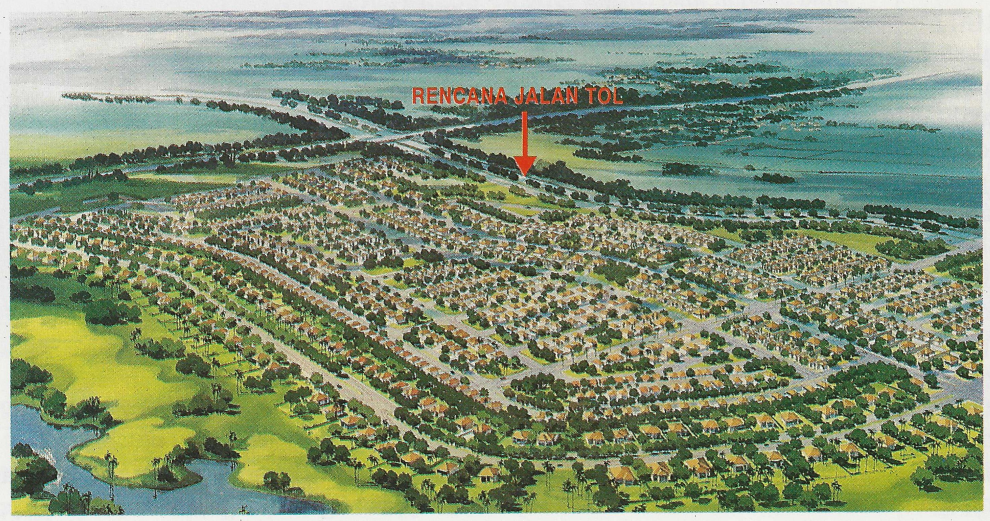
Berbagai fasilitas perbelanjaan akan dibuka di *Modernland Shopping Mall* ini, antara lain seperti Hero Super Market, Pojok Busana, salah satu *department store* ternama, *bookstore,* McDonald's, Baskin Robbin, Dunkin Donuts serta bioskop Modern 21. Selain itu, pada *shopping mall* ini akan tersedia sebanyak 50 sampai 60 kios ukuran 4 x 8 meter dan 4 x 12 meter, yang diperuntukkan bagi Anda pedagang eceran. Fasilitas lainnya, adalah *exhibition hall* (1000 m^2), *electronic center, games center,* restoran, *openspace cafe, photoshop, automatic teller machine (ATM) center* dan sebagainya. Pendeknya, pada *shopping mall* ini akan diciptakan suasana berbelanja sambil rekreasi.

MODERNLAND SHOPPING MALL

Fasilitas parkir ditempatkan pada bagian depan dan kedua sisi bangunan, dengan kapasitas sekitar 600 kendaraan. Lapangan parkir ini dilengkapi dengan taman-taman setempat serta berbagai vegetasi pelindung, sehingga memberikan suasana yang nyaman dan teduh. Sedangan pada pekarangan belakang, dirancang sebuah lansekap yang elok, guna memberikan suasana lingkungan alam yang sesungguhnya agar pengunjung betah berada di sini.

Pembangunan *shopping mall* ini, direncanakan akan memakan waktu lebih kurang 15 bulan. Diperkirakan sudah mulai beroperasi pada pertengahan tahun 1996 mendatang.

Launching Modernland Golf Park House



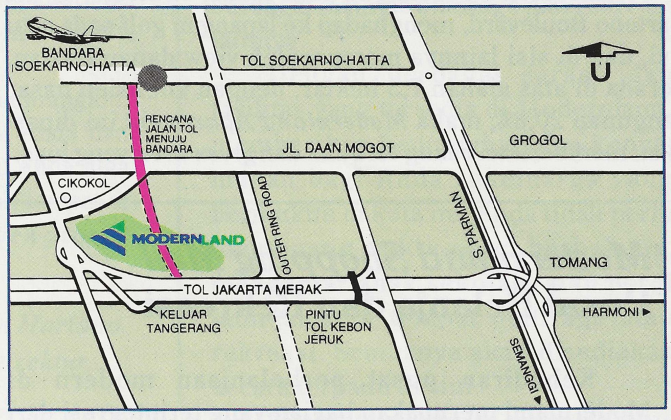
Pada akhir bulan ini akan dibuka dan dipasarkan lahan baru di *Modernland Golf Park House*. Lokasinya berada di sebelah lapangan golf, sehingga suasana hijau dan udara lapangan terbuka ikut memberikan rasa nyaman pada lingkungan ini.

"Akan dibangunnya jalan tol menuju bandara yang terletak di sisi lokasi *Modernland Golf Park House* memberikan nilai tambah yang besar," ungkap Agus Widiyanto, Assistant Marketing Director. "Selain memberikan kemudahan akses, peruntukan *mixed use commercial area* dikedua sisi jalan tol akan mengatrol nilai tanah di sekitarnya, khususnya nilai tanah di *Modernland Golf Park House*," ujarnya lagi, "Sehingga investasi di *Modernland Golf Park House* menjanjikan prospek yang sangat cerah."

Rumah-rumah yang ditawarkan pada *Modernland Golf Park House*, selain kualitas bangunannya yang prima, pesona lingkungannya yang asri, dilengkapi pula dengan *security system* yang canggih. Sehingga memberikan rasa aman bagi setiap penghuninya.

Modernland Golf Park House nantinya akan menempati areal seluas 100 hektar yang terdiri dari 1000 unit rumah. Seluruhnya berdampingan dengan lapangan golf yang dirancang oleh Peter Thomson, seorang perancang lapangan golf terkemuka di dunia.

Modernland Golf Park House, menjanjikan lingkungan hunian yang berkualitas, nyaman dan aman sekaligus merupakan investasi yang menguntungkan.



RENCANA JALAN TOL YANG AKAN MELINTASI MODERNLAND

MODERNLAND

Harap dikirimkan informasi dan brosur untuk produk-produk Modernland di bawah ini:

- ❑ Modernland Golf Park House
- ❑ Modernland Apartment
- ❑ Modernland Shopping Mall
- ❑ Sekolah Internasional
- ❑ One Stop Modern Housing

Nama : .....
Pekerjaan : .....
Alamat : .....
.....
.....

Beri tanda √, untuk informasi yang Anda butuhkan.

PERANGKO

Kepada Yth;
Marketing Division
Modernland
Jl. Hartono Boulevard Kav 10,
Modernland, Tangerang 15117
Indonesia

Hydro-Shur
ELASTOMERIC COATINGS

The Best
WORKER ON THE BLOCK

"Development Design Group sangat senang merekomendasikan cat Devoe didalam proyek-proyeknya di mancanegara oleh karena pilihan warna yang sangat lengkap bagi kebutuhan ekspresi warna yang disajikan."

Roy H Higgs, *CEO of Development Design Group &* John Clark, *President of DDG*

"Kami senang menspesifikasikan cat & warna Devoe Paint oleh karena daya tahan cat tersebut yang mampu bertahan cukup lama menghadapi tekanan cuaca serta keadaan lingkungan kota-kota besar."

John Larsen, *AIA, Vice President of DDG*

WHEN IT'S WORTH DOING RIGHT®

Devoe® Paint

PT SANPETE INTRAGRAHA
Jl. K.H. Hasyim Ashari Kompleks Roxy Mas Blok E 1 - 4, Jakarta 10150
Telp./Fax : 385-6393 (Hunting)

Jatuh Bangun Konglome

Bisnis properti di negeri kita kian marak dengan masuknya para pemain baru. Mereka adalah para konglomerat dari sektor nonproperti. Apa strategi dan kiat sukses mereka di sektor ini? Adakah konsumen (enduser) diuntungkan, di tengah persaingan yang kiat ketat?

Ada sebuah buku populer ditulis oleh Tyler J. Hicks, dengan judul yang agak sarkastik: *How to Make $ 1,000,000 in Real Estate in 3 Years Starting wish no Cash.* Bayangkan, bagaimana tidak menggiurkannya, bisnis sektor properti ini. Dalam tiga tahun dapat menjadi miliuner, tanpa modal.

Tyler J. Hicks, tentu bukan seorang pengimpi. Dia adalah seorang pemain properti yang sukses. Berangkat dari seorang broker, yang semula hanya menjadi perantara jual beli, kemudian menjadi investor, dia lalu menjadi pemain properti yang sukses di Amerika. Dalam buku di atas, tidak ada ilmu yang sangat spesifik yang harus dimiliki oleh seseorang untuk memulai bisnis ini. Yang penting cermat memilih lokasi, berani ambil risiko, dan punya akses ke lembaga keuangan untuk mendapat pembiayaan.

Begitulah sederhananya bisnis yang satu ini. Karena itu siapa saja dapat masuk dengan gampang. Kalau sudah terjun, biasanya sering keasyikkan, karena bergelimang duit dengan keuntungan yang berlipat kali. Selain itu, gengsi sebagai orang *the have* yang patut diakui, sering melekat dengan bisnis ini, seperti dikemukakan oleh Donald Trump: "Hanya mereka yang bermain di sektor properti, yang memiliki kekayaan terbesar di setiap negeri."

Karena itu tidak mengherankan, apabila belakangan ini semakin banyak kalangan yang menerjuni bisnis ini. Ada ibu-ibu rumah tangga, ada mantan calo tanah, pedagang kelontong, dan sebagainya. Meskipun skala bisnisnya, baru dalam tahap beli tanah-bangun dan jual satu dua unit rumah. Toh, mereka ini merupakan cikal bakal pemain besar di kemudian hari, apabila manajemennya profesional.

Kalau ibu-ibu rumah tangga saja bisa menerjuni bisnis ini, apatah lagi para pemilik dana, investor dari kelompok bisnis besar. Mereka para konglomerat yang sudah terbiasa mengelola beragam bisnis di bidang lain. Tentu untuk masuk ke sektor ini, bagaikan membalik telapak tangan saja. Bukan persoalan yang terlalu rumit. Seperti disebut oleh Ir. Nugroho Suksmanto, Ketua DPD REI DKI Jakarta, tenaga profesional dapat mereka rekrut dari mana-mana. Izin lokasi tinggal minta: Pemerintah Daerah yang menginginkan pertumbuhan segera di daerahnya, tentu akan dengan senang hati memberikannya.

TATAN RUSTANDI

at di Properti

Pada saat ini saja, di wilayah Jabotabek sudah dikeluarkan izin lokasi sebanyak 60.000 hektar. Di Jawa Timur—dengan Surabaya sebagai pusatnya—telah pula mencapai 10 ribu hektar lebih.

Masuknya berbagai investor konglomerat ke sektor ini, seharusnya menguntungkan konsumen. Sekarang tersedia pilihan lokasi dan produk yang lebih beragam. Kalau mengikuti hukum pasar, semakin keras kompetisi, tentu harga akan bersaing. Yang terbaik dan termurahlah yang akan terserap pasar. Sayangnya, untuk sektor properti—setidaknya untuk beberapa waktu ke depan—hukum persaingan ini tidak berlaku. Konsumen (*enduser*) yang berharap, dengan kompetisi yang kian ketat, harga akan turun, tak lebih dari *wishful thinking* belaka.

Dalam menghadapi persaingan pasar, dewasa ini yang terjadi adalah masing-masing kelompok bisnis melakukan rekayasa pemasaran. Adat pasar properti yang lazim selama ini, seakan tergeser dengan pola-pola perilaku pasar yang baru. Konsep pemasaran *pre-selling* yang lazim dilakukan di bursa komoditi, dibawa masuk ke sektor ini. Begitu pula dengan sistem pemasaran *multi level marketing*, yang sudah biasa dijalankan dalam bisnis asuransi atau eceran, pun kini populer di bisnis properti.

Kelompok yang *core business*-nya sektor keuangan umpamanya, membawa konsep pemasaran keuangan. Mereka mengejar *turn-over* yang tinggi dengan keuntungan yang besar. Produk properti yang mereka pasarkan, entah itu rumah, apartemen atau ruang perkantoran, bagi mereka kurang lebih sama dengan surat-surat berharga. Yang setiap saat dapat dipindah-tangankan, asal memberikan *gain* yang lumayan, meskipun produk itu belum ada wujudnya. Dengan rekayasa sedemikian rupa, eskalasi harga dalam tempo singkat melambung tinggi. Bagi mereka, tidak ada masalah apakah pembeli tersebut enduser atau spekulator. Yang jelas risiko sudah berpindah kepada pihak ketiga. Soal rumah, apartemen atau ruang kantor ditempati atau tidak, itu urusan mereka. Bukan lagi tanggung jawab developer.

Dalam kasus di atas, kelompok bisnis properti Lippo Group, dengan bendera Lippo Land, patut kita simak. Lippo City atau Lippo Village, adalah *succes story* dalam pemasaran properti yang belakangan ini banyak diikuti pendatang baru. Lewat cara seperti di atas, agaknya apa yang disebut oleh James T. Ryadi, Vice Chairman Lippo Group, pada suatu kesempatan wawancara dengan *Properti Indonesia* beberapa waktu yang lalu, mengendalikan risiko sekecil mungkin, boleh jadi ada benarnya. ''Kita harus cepat masuk, dan cepat keluar, untuk mengurangi risiko,'' ujarnya menegaskan strategi bisnis properti Lippo.

Project sold-out (penjualan proyek) mulai pula dikenal belakangan ini. Sinar Mas dan Kalbe, adalah dua kelompok bisnis besar yang tak segan-segan melepas proyek pengembangannya ke pihak lain, asal menguntungkan. Seperti yang dilakukan Sinar Mas baru-baru ini terhadap suatu proyek besar di Karawaci, Tangerang. Proyek ini sudah dalam persiapan pemasaran produknya. Tetapi ada kelompok bisnis lain yang tertarik, karena cukup menguntungkan, maka proyek tersebut di lepas kepada investor baru. Kawaan Lippo City, konon semula merupakan proyek pengembangan milik Kalbe yang di-*take over* oleh Lippo Group. Karena itu, pada suatu saat nanti, jangan kaget kalau developer suatu kawasan yang telah matang pengem-

BANK-BANK SWASTA DI JALAN SUDIRMAN KELEBIHAN LIKUIDITAS

bangannya, berganti-ganti.

Ada pertanyaan yang menggelitik: apakah sebenarnya motif para konglomerat nonproperti masuk ke sektor ini? Ada yang berpendapat, *boom* investasi ke sektor ini, sifatnya sementara. Sekedar ikut-ikutan, karena pasar sedang baik, sebagaimana lazimnya perilaku pengusaha kita selama ini. Tetapi anggapan ini, secara tegas ditepis oleh Samadikun Hartono, Presiden Direktur PT Modernland Realty. ''Bagi pengusaha tidak ada istilah ikut-ikutan. Yang menjadi pertimbangan mereka, ada atau tidaknya *opportunity*,'' katanya.

Kalau demikian adanya, tentu ada motivasi lain yang lebih mendasar. Dr, Thoby Muthis, ketua program magister manajemen Univesitas Trisakti, melihat ini sebagai gejala semakin sempitnya peluang investasi di sektor industri. Karena lambannya deregulasi di sektor riel, sehingga sulit untuk ekspansi. Sedangkan sektor potensial lainnya, yang dapat mendatang devisa, sulit dimasuki. (Baca: *Mampukah Lokomotif Menarik Gerbong*). Hipetesa yang dikemukan Thoby ini, mungkin ada benarnya. Di tengah lesunya ekspor tekstil belakangan ini, tiba-tiba saja beberapa perusahaan tekstil melakukan ekspansi ke sektor properti.

Adat pasar properti yang lazim selama ini, seakan tergeser dengan pola-pola perilaku pasar yang baru.

Selain itu, dorongan dunia perbankan yang pada saat ini kelebihan likuiditas, sementara pasar untuk melempar dana yang aman semakin sedikit, tak dapat pula diabaikan. Dengan mengucurkan kredit ke sektor properti yang dikelola oleh kelompok konglomerat untuk pengembangan di satu sisi, dan kredit konsumen berupa KPR untuk mendongkrak daya beli di sisi lain, adalah cara yang aman bagi bank untuk melempar dananya. Apalagi bank-bank tersebut masih berada di bawah payung konglomerasi bisnis yang sama.

Yang menarik, konglomerat nonproperti ini, sudah sejak lama memiliki *land-bank* yang cukup luas. Seperti kita ketahui, sebelum era deregulasi banyak pengusaha membeli tanah guna dijadikan kolateral untuk memperoleh kredit. Setelah kreditnya lunas dan properti *booming*, barulah terpikir untuk mengembangkan land-bank yang dipunyai tadi. Argo Pantes, yang mengembangkan proyek Alam Sutera di Tangerang, sudah membebaskan tanahnya seluas 700 hektar sejak pertengahan tahun 1970-an. Sedangkan proyek Gading Serpong, tadinya merupakan land-bank milik suatu perusahaan tekstil besar di Solo. Setdco Group, milik Setiawan Djodi, yang tengah mengembangkan superblock Java House di jalan Casablanca, pun telah membebaskan sebagian besar lahannya sejak 15 tahun silam. Demikian pula beberapa kelompok yang tengah melirik bisnis ini, seperti Gudang Garam atau Bentoel yang diketahui memiliki stok tanah cukup luas yang belum dikembangkan.

Citra, sebagai pengusaha yang *established* agaknya merupakan motivasi lain yang mendorong terjun ke sektor ini. Dengan masuknya ke sektor properti, sudah jelas nafas pendanaan pengusaha tersebut cukup panjang. Ini jelas akan memberikan citra baik bagi seluruh sektor bisnis yang berada di bawah payung konglomerasi sang konglomerat tadi. Tengoklah citra Modern Group, semakin kokoh dengan adanya Modernland. Lippo Group dengan Lippoland-nya. Ometraco dengan Ometraco Realty-nya, dan sebagainya.

Terlepas dari berbagai motivasi dan berbagai rekayasa pemasaran yang diperkenalkan oleh para pemain baru ini, kehadiran mereka memberikan warna pendekatan baru dalam *development*, yang berbeda dengan pendekatan konvensional. Lippoland, memperkenalkan konsep *city development* yang bertumpu pada *economic base*. Sedangkan Bukaka dan Citra Lamtoro Gong, yang akan mengembangkan kawasan pusat bisnis di beberapa pusat kota, melalui pendekatan efisiensi transportasi perkotaan. Sejauh mana keberhasilan masing-masing pendekatan ini, masih perlu waktu untuk membuktikannya.

Walaupun kehadiran para pemain baru di sektor properti ini memberi warna tersendiri, tetapi tetap perlu sikap waspada. Seperti kita ketahui, sektor properti ini bukan motor yang menggerakan roda ekonomi, melainkan gerbong yang ditarik oleh sektor industri dan jasa. Karena itu, apabila terjadi salah perhitungan, gerbong ini dapat menggulung lokomotif yang lain. Ungkapan Setiawan Djody, sebagai pendatang baru, patut direnungkan: ''Saya baru masuk ke sektor ini, setelah lokomotif saya cukup kuat.'' Artinya, bisnis yang satu ini harus ditopang oleh equity yang cukup. Kalau semuanya dibiayai dengan dana pihak ketiga, risikonya tentu sangat besar.

Pengalaman bisnis properti Summa Group yang dikendalikan oleh Edward Suryadjaja, bisnis properti Tiga Mas Group yang dimotori eksekutif cemerlang Subagio Wirjoatmodjo dan Budiarto Buntaran, serta Kanindo Group, patut dijadikan pelajaran. Mereka tersungkur, karena salah langkah dan salah membaca situasi.

Dalam pada itu, otoritas moneter memang selalu bersikap hati-hati melepas kendali di sektor ini. Kalau pertumbuhannya terlalu kencang, bukan tidak mungkin tali kendali akan dikencangkan kembali. Yang terakhir inilah yang mulai patut diperhitungkan oleh para pemain baru: mengukur-ukur kekuatan lokomotif menarik gerbong pada saat masa sulit. Pengalaman buruk ketiga kelompok bisnis di atas, janganlah sampai berulang kembali. Selain itu, harapan kita tentu kehadiran pemain baru ini, mengembangkan suatu lingkungan kehidupan yang berkualitas, alih-alih pertimbangan bisnis belaka ■ *MD*

IMPERIUM BISNIS PROPERTI SALIM

DARI TIPE 21 SAMPAI KAWASAN INDUSTRI

Imperium bisnis properti Sudono Salim diam-diam makin kokoh. Mulai dari perumahan, pusat perbelanjaan, padang golf, resor, perkantoran, hotel, sampai kawasan wisata dan industri direngkuhnya. Berapa nilai asetnya?

Sudono Salim alias Liem Sioe Liong atau yang juga akrab dipanggil Om Liem, memang raja bisnis dalam arti yang sesungguhnya. Salim —ini pun sebutan akrabnya di dunia bisnis, seolah memiliki seribu pasang tangan dan kaki untuk menjangkau hampir semua lini bisnis di dalam dan luar negeri. Superioritas bisnisnya di beberapa sektor tertentu seperti semen, terigu, dan minyak goreng, belum ada yang mampu menggesernya. Membicarakan industri makanan dan minuman, tekstil, semen, jasa konstruksi, perbankan, kimia, telekomunikasi, listrik, perkebunan, dan silakan sebut sendiri sektor industri dan manufakturing lainnya, jangan pernah melepaskannya dari dunia bisnis pria kelahiran Futsing, Hok-kian, Cina, itu. Dan tampaknya bebebapa pihak tak kesulitan menyebut berapa asset dan arus kas seluruh perusahaan Salim. Majalah *Swa* misalnya menyebut arus kas bisnis Salim Grup mencapai Rp 2 triliun.

Bagaimana dengan kekayaan Salim di sektor Properti? Diam-diam namun pasti, kelompok usaha yang diotaki oleh Gang of Four (Sudwikatmono, Ibrahim Risjad, Djuhar Sutanto, dan Sudono Salim) ini telah membangun kerajaannya sendiri. Hampir semua sektor properti dirambahnya. Tengok saja, Salim memiliki real estate, gedung perkantoran, padang golf, kawasan industri, pusat perberlanjaan, hotel, dan kawasan wisata di dalam dan luar negeri.

MEDIA SALIM

GANG OF FOUR
IBRAHIM RISJAD, DJUHAR SUTANTO, SUDONO SALIM DAN SUDWIKATMONO

Mari kita mulai membicarakan proyek properti Salim di sektor perumahan. Bersama dengan Ciputra, Salim membangun kawasan permukiman Kota Mandiri Bumi Serpong Damai (BSD) dan Pantai Indah Kapuk (PIK) yang luasnya masing-masing 6000 ha dan 1000 ha. Penyertaan sahamnya di BSD mencapai 20 persen. Salim juga mendirikan ribuan unit perumahan tipe 21 yang dipasarkan kepada karyawan di seputar kawasan industri miliknya, seperti di Cibinong, Medan, Sidoardjo, Pasuruan, dan beberapa kota lainnya. Di Cibinong, misalnya, Salim membangun proyek perumahan Puri Nirwana dan Nirwana Estate di atas lahan lahan 100 ha.

Di wilayah Segi Tiga Emas Jakarta, Salim memiliki perkantoran Wisma BCA (sebagian besar digunakan sendiri), Gedung Mugi, Mid Plaza I dan II, Wisma Indocement (kantor pusat Salim Grup), dan Central Plaza, dan setelah mengambil alih 35 persen saham PT Wisma Nusantara yang mengelola President Ho-

PUSAT PERKULAKAN INDOGROSIR
MELENGKAPI BISNIS YANG LEBIH DULU ADA

tel dan Wisma Nusantara, Salim pun memiliki perkantoran Wisma Nusantara.

Untuk pemilikan hotel, selain President Hotel, melalui pembentukan PT Radisson Indonesia, Salim pun menggandeng Radisson Hotels International untuk mengelola hotelnya yang berada di Surabaya dan Jogyakarta. Hotel di Surabaya memiliki 231 unit kamar *suite* dan 30 unit kamar *service apartement*. Sedangkan di hotel Radisson Top Square Jakarta milik Ongko Grup hanya melakukan manajemen pengelolannya. Di Bintan Salim juga memiliki hotel Shangrilla yang dibangunnya bersama perusahaan Kuok Grup milik Robert Kuok.

Salim sejak lama juga diketahui menerjuni bisnis kawasan industri. Setidaknya kini grup ini mengelola tiga kawasan industri di dalam negeri, yaitu PT Batamindo (kawasan industri Batam 500 ha), PT Sarana Bukit Indah (kawasan industri Bukit Indah City 2000 ha), PT Indotaisei (kawasan industri di Karawang dan Purwakarta 1000 ha). Tak jarang dalam mengembangkan kawasan industrinya Salim menerapkan konsep terpadu dengan membangun pula kawasan wisata. Contohnya, seperti dikutip *Media Salim* No. IV/1994, dengan menggandeng pengusaha Singapura dan Jepang, di lingkungan kawasan industri Batam, Salim membangun Southlinks Country Club melalui PT Batamindo Executive Village. Proyek yang dibangun di di atas lahan 213 ha ini, memiliki modal dasar S$ 24 juta. Di dalamnya akan terdapat 2 X 18 hole padang golf, bungalow, apartemen, marina, dan hotel. Seluruh kawasan ini akan direncanakan selesai pada 1995.

BINTAN LAGOON & BEACH RESORT
SELESAI TAHUN 1995

Dari Batam, Salim meloncat ke Pulau Bintan dengan membentangkan kawasan wisata terpadu yang disebut Strait-KMP Bintan Resort. Kawasan ini dibangun melalui Strait-KMP Resort Development Pte Ltd, sebuah perusahaan kerjasama antara Straits Steamship Land Limited dan KMP Pte Ltd The Salim Grup dengan perbandingan pemilikan saham 51 dan 49 persen. Proyek seluas 435 ha ini akan dikembangkan menjadi resor bertaraf internasional dengan fasilitas hotel, kondominium, padang golf, sarana rekreasi, dan olahraga laut.

Pada tahap pertama proyek ini akan dibangun *club med* dengan 300 kamar di atas lahan 200 ha dan diharapkan selesai 1996. Investasi tahap ini sebesar S$224 juta dan direncanakan selesai seluruhnya pada 1997. Di pulau ini juga Salim membangun resort terpadu Bintan Lagoon & Beach Resort di atas lahan 300 ha. Kawasan wisata ini akan dilengkapi oleh 416 kamar hotel resor, padang golf 18 hole *championship golf cource*, 100 unit holiday villas. Untuk acara *soft opening* pada akhir 1995 baru 220 kamar hotel akan akan rampung dan sisanya selesai pada 1996. Total investasi pembangunan Bintan La-

PERUMAHAN KARYAWAN SALIM GROUP

goon & Beach Resort yang dikelola konsorsium ini mencapai S$200 juta.

Untuk membangun kawasan serupa di Pulau Jawa, melalui anak perusahaannya, PT Kapuk Naga Indah, Salim telah lebih dulu mematok tanah seluas 1700 ha di Teluk Naga, Tangerang. Seperti diungkap Bupati Tangerang Syaifullah A. Rachman, di kawasan wisata terpadu ini akan dibangun hotel, padang golf, objek wisata flora dan fauna, pusat perbelanjaan, dan lain-lain. Sementara di Surabaya grup usaha salim juga memiliki lahan seluas 7,5 ha yang akan dibangun menjadi superblok.

Bukan hanya proyek properti besar yang diincar Salim. Lihat saja, ada pusat perkulakan (grosir) yang dibangunnya dengan nama Indogrosir. Ada pula *convinience store* seperti Indomart, dan Super Indomart. Masuknya Salim ke sektor ini agaknya karena grup bisnis ini banyak memiliki produk yang telah memasuki pasar seperti supermie, indomie, bimoli, dan sebagainya.

Salim juga tidak hanya berbisnis dari penyewaan ruang dan penjualan lahan, namun terjun juga ke sektor jasa konsultan properti. Separuh saham konsultan properti First Pasific Davies (FPD) yang dikenal banyak memasarkan ruang perkantoran di Jakarta dan mancanegara, dimiliki Salim. Kini perusahaan tersebut sedang menangani pembangunan dan memasarkan New Town Centre Plaza, sebuah pusat pertokoan seluas 34 ha di Zhuai, Cina. FPD juga sedang mengelola dan memberikan konsultansi manajemen untuk beberapa proyek yang total luasnya mencapai 178 ha negeri Tirai Bambu tersebut.

Salim tidak hanya menghimpun kekayaan propertinya di dalam negeri. Di negeri leluhurnya, Cina, kita akan menjumpai beberapa kawasan industri, real estate, resor, hotel, dan apartemen yang dibangun baik terpisah atau terpadu dalam satu lingkungan. Melalui KMP Grup — kelompok usaha Salim di Singapura, Salim menggandeng sebuah konsorsium (Singapore Technologies Industrial Corp , Jurong environmental Engineering, Sembawang Industrial Private, Limited, dan Temaseks Holding) dari Singapura, Salim membenamkan US$ 2 milyar di Wuxi untuk membangun kawasan industri. Tahap pertama proyek ini mengembangkan 100 ha dengan investasi US$200 juta. Total lahan yang dikembangkan mencapai 1000 ha atau dua kali jumlah kawasan industri yang dibangun konsorsium yang sama di Batam. Di sini Salim hanya memiliki saham 7 persen .

Melalui perusahaan China Pacific Gorup, Salim juga mengembangkan saya bisnis propertinya ke Fujian, propinsi kelahirannya, dengan membangun hotel Rong Chiao, kota baru Yuan Hong Garden. Total investasinya, berikut sektor di luar properti seperti pabrik sepatu dan kain sutera, konon mencapai Rp 5 triliun. Kemudian di Wuhan dengan mengajak Shun Ho Constraction Holding dari Hongkong, Salim juga membangun kawasan terpadu yang meliputi hotel, pusat hiburan, dan perdagangan dengan total investasi US$326 juta. Di sini Salim mengantongi saham sebesar 45 persen, 45 dimiliki perusahaan Shun Ho, dan sisanya oleh Public Transportation Co.

Berapa nilai asset kerajaan properti Salim Grup? Setelah dihitung-hitung, nilai tanah dan gedung-gedung yang berada di tangan taipan itu diperkirakan mencapai US$ 4,3 milyar. Separuh dari jumlah ini tertanam di luar negeri. Pantas kalau Salim disebut-sebut sebagai raja properti nomor wahid di Indonesia ■

Herman Syahara

IMPERIUM PROPERTI SALIM GROUP

NO.	PERUSAHAAN	PROYEK	LOKASI	LUAS LAHAN
1.	PT. Sarana Bukit Indah	Kawasan Industri	Cikampek	9.100 ha.
2.	PT. Indotaisei Indah	Kawasan Industri	Karawang	100 ha.
3.	PT. Batamindo	Kawasan Industri	Batam	500 ha.
4.	Yuan Hong Industrial Park	Kawasan Industri	Fujian, Cina	
5.	Rong Chiao	Perhotelan	Fujian, Cina	
6.	Young Hong Garden	- Perkantoran 30 tingkat - 3 Apartemen 21 tingkat	Fouzho, Cina	
7.	Singapura Wuxi Invesment Holding	Kawasan Industri	Wuxi, Cina	100 ha.
8.	Wisma BCA	Perkantoran	Jakarta	± 2 ha.
9.	Gedung Mugi	Perkantoran	Jakarta	± 1 ha.
10.	Mid Plaza I + II	Perkantoran	Jakarta	± 2,5 ha
11.	Wisma Indocement	Perkantoran	Jakarta	
12.	Central Plaza	Perkantoran	Jakarta	
13.	Wisma Nusantara	Perkantoran	Jakarta	
14.	PT. Ario Bimo Perkasa	Perkantoran	Jakarta	± 1 ha
15.	Presiden Hotel	Perhotelan	Jakarta	
16.	PT. Radisson Indonesia	Perhotelan	Jakarta	
17.	Radisson Internasional Hotel	Perhotelan	Surabaya	
18.	Radisson Internasional Hotel	Perhotelan	Yogyakarta	
19.	Shangri-La Hotel	Perhotelan	Bintan	
20.	PT. Bayu Beringin Lestari	Superblok - Hotel - Apartemen - Pertokoan	Surabaya	7,5 ha.
21.	PT. Bumi Serpong Damai	Kota Baru	Tangerang	600 ha.
22.	PT. Mandara Permai	Real Estate	Tangerang	1.000 ha.
23.	Puri Nirwana dan Nirwana Estate	Perumahan	Cibinong	100 ha.
24.	PT. Kapuk Naga Indah	- Kawasan Wisata - Terpadu	Teluk Naga, Tangerang	3.200 ha.
25.	PT. Batamindo Executive Resort	Resor	Batam	213 ha.
26.	Straith KMP- Bintan Resort	Resor	Bintan	435 ha.
27.	Bintan Lagon & Beach Resort	- Hotel - Golf 18 hole - Resort House	Bintan	300 ha.

Sumber: *Pusat Data Bisnis Properti Indonesia*

SALIM TERBESAR?

Salim disebut-sebut sebagai raja properti terbesar di negeri ini. Nilai asetnya mencapai US$ 4,3 miliar. Bagaimana kiat membiayai ekspansinya?

Seorang wartawan sebuah majalah keceplosan. Kepada Ciputra wartawan itu mengatakan bahwa majalahnya akan memasang foto Pak Ci di sampul depan untuk mendongkrak oplah. Namun, dengan suara baritonnya yang agak tertahan, Pak Ci berulang-ulang menyahut.''Ah, lebih bagus Salim dong...'' Maksud Pak Ci, kalau foto Salim yang dipasang, lebih tepat.

Adakah ucapan Pak Ci itu sebagai pengakuan terhadap eksistensi Salim sebagai konglomerat papan teratas di negeri ini, tentu hanya Pak Ci sendiri yang merasakannya. Namun, kalau disimak ucapan Pak Ci yang spontan itu, kesan pengakuan itu tampaknya ada dan terasa.

Bukan cuma Pak Ci, memang, yang menempatkan Salim sebagai konglomerat papan teratas di negeri ini. Berbagai majalah bisnis dalam dan luar negeri selalu menempatkan Salim diurutan pertama. Entah itu dalam besarnya sektor bisnis yang dimasuki, aset, atau kekayaan pribadinya.

Bukan hal yang mengejutkan pula andai Salim juga disebut-sebut terbesar di bisnis properti. Menurut hitungan kasar *Properti Indonesia*, assetnya di sektor ini diperkirakan tidak kurang dari US$ 4,3 miliar. Hampir separuh dari angka itu tertanam di luar negeri.

Kenneth R. Wynn, Corporate Management Lippoland Development, terus terang mengakui bahwa untuk dekade mendatang, Salim masih akan yang terbesar di tataran bisnis properti negeri ini. ''Ia memiliki persyaratan utama di bisnis properti yang padat modal, uang'' katanya kepada Bineratno dari *Properti Indonesia*.

DAHLAN REBO PAING

SOEDONO SALIM
ITU OMONGAN ORANG IRI

Dengan banyaknya sektor bisnis menguntungkan yang diterjuni Salim, bukan hal sulit memang meraup dana untuk terus berekspansi, termasuk memperbesar imperium bisnis propertinya. Seperti pernah diungkap suratkabar *Hongkong Sunday Morning Post* edisi 3 April 1994, kelompok usaha Salim akan menjual berbagai asset perusahaannya guna mendapatkan dana sebesar US$1 miliar untuk membiayai berbagai proyeknya di RRC.

Beberapa waktu lalu Salim memang menjual saham PT Indofood Sukses Makmur di Luxemburg. Dana yang berhasil diraup sebesar US$ 500 juta itu, menurut Sudwikatmono, akan dipergunakan untuk membiayai proyek properti di Pulau Bintan dan Pulau Batam.

Berbeda dengan gaya bisnis banyak pemain properti yang spesialis seperti Ciputra, Soetjipto Nagaria, atau Syukur Pudjiadi, Salim termasuk pada pemain yang generlis. Artinya, ia telah besar di luar sektor properti lalu masuk ke properti. Menurut Beni Sindhunata, pengamat bisnis dari PDBI, mereka yang termasuk kepada generalis ini adalah Lippo Group, Sinar Mas, Argo Manunggal, Barito, Bakrie, Dharmala, Gajah Tunggal, Bimantara, Arya Upaya, atau Ometraco (baca opini: *Spesialis verus Generalis*).

''Kehadiran kelompok ini, selain sebagai diversifikasi juga untuk menampung potensi *captive market* dari grup sendiri,'' kata Beni. Misalnya, gedung perkantoran Wisma BCA, Wisma Indocement, atau Wisma Mugi milik Salim, semata untuk menampung kegiatan perusahaan satu grup. Wisma BCA setiap tahunnya tidak kurang menarik Rp 10 miliar uang sewa dari perusahaan grup usaha sendiri itu.

Makin tinggi pohon, makin keras angin meniupnya. Begitu pulalah Salim. Banyaknya sektor bisnis yang dimasuki Salim mengundang tudingan banyak pihak bahwa ia gemar mencaplok bisnis orang. Karuan saja Salim membantah. '' Itu omongan orang iri,'' katanya seperti dikutip Warta Ekonomi. Sudwikatmono, orang yang dekat dengan Salim, menjelaskan bahwa fakta sesungguhnya bukan mencaplok namun dimintai tolong oleh pemilik perusahaan yang menjelang *collapse* untuk membeli perusahannya, seperti pada kasus perusahaan elektronik milik Kwik Kian Gie dan beberapa lainnya.

Tudingan Salim melarikan modal juga meluncur tatkala ia melakukan ekspansi bisnis ke tanah kelahirannya, Cina. Menaggapi soal ini, Salim dengan tenang menjawab bahwa dirinya tengah mencari pasar.

''Jadi bukan karena Om lebih cinta pada RRC ketimbang Indonesia?''kejar Warta Ekonomi.

''Kalau aku cinta RRC, apa aku bisa pulang ke sana? Anak cucu saya kan di sini,'' sahut Salim ■ *HS*

KEUANGAN

AGAR UNTUNG DAN TAK TERSANDUNG

Beberapa konglomerat yang berangkat dari bisnis keuangan, sukses pula masuk ke bisnis properti. Namun, kasus Grup Summa adalah lembaran hitam konglomerat yang tersandung di properti. Apa kiatnya?

Seorang bankir terkemuka pernah berkisah. Orang-orang kaya tempo dulu, katanya, konon selalu memutar uangnya di dua sektor saja. Pertama, mereka menjadi tukang kredit alias rentenir. Kedua, membeli tanah-tanah rakyat alias menjadi tuan tanah. Kenyataan menunjukkan, kedua profesi itu memang bisa menjadi pencetak uang yang handal.

Bagaimana zaman sekarang? Anda tentu akan berdesis. "Ya. begitu juga." Karena kenyataannya, di zaman kini, profesi yang sudah tua itu, juga dilakukan orang-orang berduit. Profesi tukang kredit zaman ini bisa identik dengan bisnis perbankan. Sedang pekerjaan sebagai tuan tanah, diidentikkan pula oleh bankir tadi dengan bisnis properti.

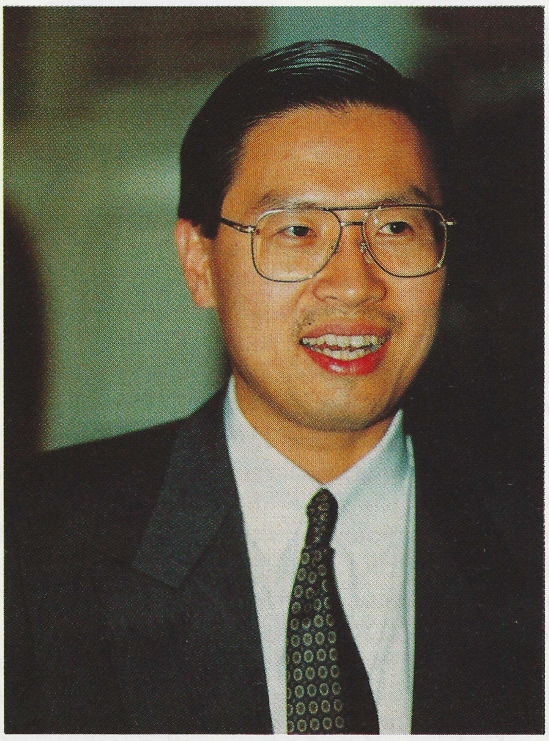
Tak mengherankan jika sampai sekarang, kelompok-kelompok usaha yang sudah besar umumnya juga menggarap bisnis perbankan dan properti. Tidak sedikit di antaranya yang menjadikan kedua sektor itu sebagai mesin uang. Ada anekdot, belum sah seseorang sebagai konglomerat atau menjadi orang kaya, kalau belum mempunyai bank dan proyek-proyek properti. "Kalau orang sudah punya bank, ingin bunya hotel, gedung sewa, padang golf dan seterusnya," ungkap Presiden Direktur PT Danayasa Arthatama Nasroel Chas, mengomentari ambisi konglomerat menyerbu properti.

Belakangan, fenomenanya makin menajam. Ada kecenderungan, karena dukungan beberapa faktor, beberapa konglomerat malah menjadikan properti sebagai ujung tombak, di samping tetap mengandalkan bisnis perbankan. Contohnya Grup Lippo. "Properti adalah bisnis investasi yang keamanannya sudah jelas," kata Herman Latief, Presiden Direktur Lippo City.

Tatkala dunia perbankan masih sibuk melakukan konsolidasi, sementara di sisi lain sektor properti mengalami *booming*, terlihat makin banyak para konglomerat menjadikan bisnis properti sebagai primadona. Tak mengherankan jika Beni Sindhunata, peneliti dari Pusat Data Bisnis Indonesia (PDBI) menemukan angka, bahwa dari 100 konglomerat terbesar di Indonesia, 61 persen di antaranya ikut menggeluti bisnis properti (lihat: *Masa Depan Bisnis Properti Para Konglomerat*).

Para pemain baru di bidang properti, sebagian di antaranya berangkat dari bisnis perbankan. Misalnya, Grup Lippo tadinya mempunyai bisnis inti di bidang perbankan dan keuangan. Kelompok usaha milik taipan Mochtar Riady itu kini makin meraksasa dengan proyek-proyek properti yang terbilang fantastis. Kelompok usaha lain yang juga berangkat ke properti dari bisnis keuangan antara lain Grup Tamara, Bumiputera, Artha Graha dan Grup Summa "almarhum".

Antara bisnis properti dan bisnis perbankan memang sangat berkaitan erat. Ada karakteristik yang bisa diambil persamaannya. Satu persamaan yang pasti, kedua bisnis ini sama-sama bisnis kepercayaan. Bankir adalah profesi kepercayaan, karena ia dipercaya mengelola uang masyarakat. Bank yang kurang dipercaya akan sulit bertahan hidup. Masyarakat akan beramai-ramai menarik dananya. Karena mereka tidak percaya, dana yang dititip di bank itu akan aman dan akan menghasilkan keuntungan memadai. Dan, jika terjadi *rush*, penarikan dana besar-besaran, habislah bank itu. Sebab, tak kurang



DAHLAN REBO PANG

JAMES T. RIADY
CEPAT MASUK, CEPAT KELUAR